Missão de paz abre oportunidades para empresas brasileiras no Haiti
Raquel Landim

Você investiria em uma ilha desprovida de riquezas naturais, onde apenas um quarto das rodovias são pavimentadas, onde falta energia todos os dias, onde os portos são antigos e cobram as taxas mais caras do continente? Acrescente corrupção, violência e instabilidade política. Considere também um mercado interno onde 75% da população vive com menos de US$ 2 por dia. Esse é o Haiti, a nação mais pobre do Hemisfério Ocidental.

Em meio a esse caos, empresas brasileiras enxergam oportunidades e começam a aproveitar a posição estratégica do Brasil como líder da Missão da Organização das Nações Unidas para a Estabilização do Haiti (Minustah). Duas gigantes estão prestes a se instalar no país: a Coteminas quer utilizar o Haiti como plataforma de exportação de confecção para os Estados Unidos e a OAS acaba de vencer uma licitação para pavimentar uma rodovia.

A OAS deve assinar o contrato este mês, já o negócio da Coteminas está pendente de mudanças na legislação americana. Nesse caso, o protagonismo do Brasil no Haiti pode ser decisivo. Uma das prioridades da política externa do governo Lula, a missão da ONU era um trunfo para conquistar a boa-vontade mundial para a candidatura brasileira a uma vaga no Conselho de Segurança. A estratégia não deu certo, mas pode render frutos econômicos.

"O Brasil é um reconhecido colaborador do processo de resgatar o Haiti. O país tem o direito de pleitear um tratamento preferencial", disse ao Valor Josué Gomes da Silva, presidente da Coteminas e filho do vice-presidente José Alencar. O empresário já esteve pessoalmente no Haiti e conversou com produtores locais em busca de parceiros. A indústria têxtil haitiana, que chegou a ter mais de 100 companhias na década de 80, hoje conta com pouco menos de 20 empresas. Mesmo assim, ainda representa 10% do Produto Interno Bruto (PIB) e 68% das exportações.

Os benefícios de uma fábrica da Coteminas para um país pobre como o Haiti são óbvios. Cerca de 80% da população está desempregada. O governo brasileiro também sai ganhando. "A saída das forças de paz está relacionada à segurança e ao desenvolvimento econômico", avaliou o embaixador do Brasil no Haiti, Igor Kipman.

Apesar da confusão institucional, o Haiti tem vantagens importantes para oferecer para uma empresa têxtil: proximidade e acesso diferenciado ao maior mercado do mundo, os EUA, e mão-de-obra barata. Uma costureira na capital Porto Príncipe recebe US$ 0,50 por hora. É uma remuneração inferior aos US$ 3,27 pagos no Brasil e muito abaixo dos US$ 16,92 dos EUA, conforme a consultoria Werner. O valor é inferior até aos US$ 0,85 pagos no litoral da China e perde apenas para os US$ 0,46 do Vietnã e os US$ 0,28 de Bangladesh.

O plano da Coteminas é exportar o tecido do Brasil, confeccionar a roupa no Haiti, e vender com tarifa zero para os Estados Unidos, amparada pelo acordo de livre comércio. A vantagem é significativa, pois os EUA cobram em média 17% de tarifa de importação para confecção. Outras empresas brasileiras já planejaram se instalar no Caribe, mas esbarraram nas rígidas regras de origem dos produtos. O tratado EUA - Caribe estabelece que fio, tecido e confecção devem ser feitos nos dois parceiros ou nos países que possuem acordos de livre comércio com os americanos.

Gomes da Silva explica que não é economicamente viável produzir o tecido no Haiti, porque os custos são altos. Segundo uma fonte do setor têxtil, uma fábrica com capacidade para 1 milhão de metros de tecido por ano custa US$ 50 milhões. Para uma confecção de 100 mil peças de jeans, o investimento não passa de US$ 4 milhões.

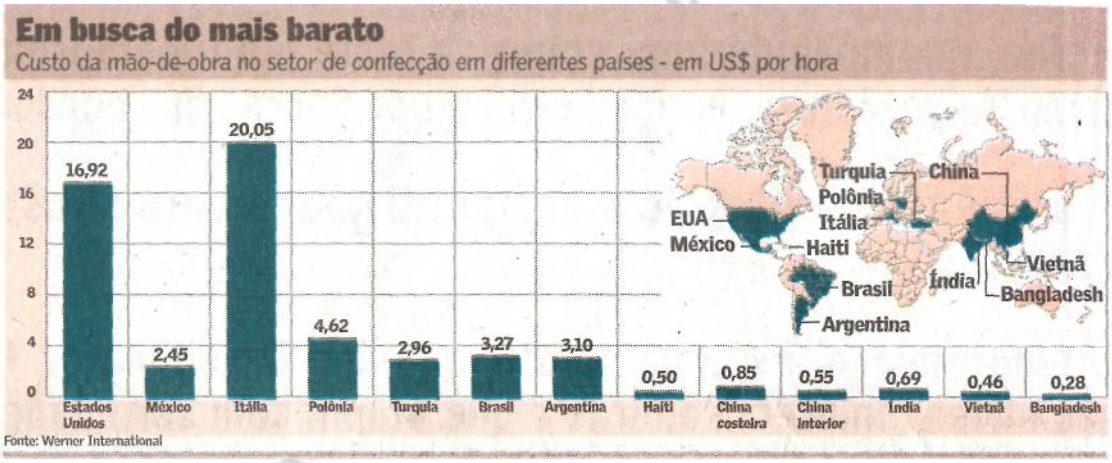
Para tornar viável o projeto no Haiti, a Coteminas precisa convencer os deputados americanos a alterar o Hope, acordo de ajuda humanitário, que significa "esperança" na sigla em inglês e equivale a um tratado de livre comércio. A empresa contratou o escritório de lobby Sandler, Travis & Rosenberg, de Washington. Na equipe a seu serviço, atuam pelo menos cinco especialistas com bom trânsito no Congresso e no Executivo.

Criado em 2006 e alterado no início do ano, o "Haiti Hemispheric Oportunity trough Partnership Encourajement" é uma iniciativa do governo dos EUA para apoiar o desenvolvimento e o crescimento do Haiti. Trata-se de uma espécie de adendo ao acordo EUA-Caribe, mas com normas mais relaxadas.

Segundo Nicole Collinson, uma das especialistas contratada pela Coteminas e ex-negociadora têxtil assistente do USTR, a regra de origem do Hope é conhecida como "três por um": para cada metro quadrado de roupa feita com tecido estrangeiro, a confecção do Haiti deve utilizar três metros quadrados de tecido local, americano ou de países que têm livre comércio com os EUA. O Haiti pode exportar apenas 70 milhões de metros quadrados de confecções sem restrição. Um montante semelhante favorece as roupas de tricô.

Gomes da Silva defendeu que os EUA deveriam conceder ao Brasil, apenas no caso do Haiti, o mesmo tratamento a parceiros com acordos de livre comércio. Também há saídas como cotas para produtos que interessam à empresa. Uma fonte graduada disse que a estratégia pode ter sucesso, porque os americanos são sensíveis à situação no Haiti, país que manteve relações quase coloniais com os Estados Unidos. "A atitude do Brasil de liderar a missão de paz é bem-vista em Washington", disse a fonte.

Outro argumento a favor da Coteminas é que, até agora, o Hope é um fracasso. Conforme a Comissão de Comércio Internacional dos Estados Unidos (USITC), o impacto do tratado em exportação e geração de empregos é mínimo. Algumas empresas haitianas expandiram operações, mas quase não houve investimento estrangeiro adicional. Por conta das regras de origem, apenas 3% das exportações têxteis do Haiti conseguiram o benefício.



Leia mais:

OAS construirá rodovia de US$ 145 milhões

A brasileira OAS assina este mês contrato com o governo haitiano para construir 86 quilômetros de uma estrada que ligará os municípios de Les Cayes e Jeremi. A empresa venceu uma concorrente canadense em licitação que ocorreu em julho.

O projeto está orçado em US$ 145 milhões e os recursos foram doados para o Haiti pelo Banco do Canadá e pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). O prazo para a conclusão da obra é de 22 meses. A rodovia vai unir uma costa a outra da ilha, permitindo que os habitantes de Les Cayes escoem o arroz e o milho pelo porto de Jeremi.

Segundo Cesar Uzêda, diretor-superintendente da área internacional da OAS, a importância dessa estrada para o país é econômica e social. "Hoje as pessoas vão por uma via de acesso precário e ocorrem acidentes", contou. A estimativa da construtora é que a obra gere 800 empregos diretos e 2,5 mil indiretos.

A OAS vai instalar um escritório no Haiti, que pretende utilizar para conseguir outros projetos. "O país está todo para ser reconstruído", disse o executivo. Com um faturamento de R$ 1 bilhão, a OAS iniciou sua estratégia de internacionalização há apenas dois anos.

"Foi num momento de real forte, com os países vizinhos crescendo e uma política externa do governo favorável", diz Uzêda. Entre projetos em estudos e em obras, a empresa está presente na América Central, México e América do Sul.

Leia mais:

Estudo lista ações para facilitar comércio regional
Sergio Leo

O Brasil precisa tomar a iniciativa de criar, na América do Sul, uma agenda eficiente de cooperação em áreas como comércio, energia e infra-estrutura, antes que esses temas se tornem fontes de sérias tensões e fragmentação na região, alerta estudo realizado por alguns dos maiores especialistas em integração regional no país. O estudo, que será debatido hoje, em seminário no Rio, é a versão final de um trabalho em elaboração desde o ano passado. As primeiras avaliações foram tema de discussão em evento realizado em 2007.

O estudo recomenda um novo órgão de governo para reduzir os obstáculos às importações de produtos dos vizinhos, medidas para aperfeiçoar o escoamento de exportações, mudanças nos regulamentos que orientam investimentos e a criação de acordos para proteção de investimentos na região.

A força-tarefa "O Brasil na América do Sul", coordenada pelo Centro Brasileiro de Relações Internacionais (Cebri) e pelo Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento (Cindes) é formada por um heterogêneo grupo de 22 especialistas. O grupo reconhece haver posições divergentes sobre os rumos que o Brasil deve tomar na discussão com os vizinhos, mas o relatório final, segundo os coordenadores do estudo, os economistas Pedro Motta Veiga e Sandra Rios, busca apontar as propostas com maior capacidade de obter consenso e facilitar a integração dos países sul-americanos.

Um dos principais pontos do estudo é a proposta para facilitar a integração energética, considerada prioritária, especialmente ao interesse dos países vizinhos. O Brasil deve assumir a coordenação da integração energética regional, com propostas para fornecer garantias de suprimento e preços sustentáveis, recomenda o estudo. Os especialistas formulam proposta de acordo regional para um "reservatório de segurança energética", capaz de garantir fornecimento de energia em crises de abastecimento, com regras capazes de atrair investimentos privados.

A força-tarefa recomenda que o Brasil lidere a formação de uma verdadeira área de livre comércio na América do Sul, com tratamento diferenciado para países mais pobres, como Bolívia, Equador, Paraguai, Guiana e Suriname. O acordo ampliaria os atuais compromissos de liberação de comércio e acrescentaria novos temas, como um acordo de proteção aos investidores, previsão de abertura das compras governamentais a fornecedores da região, e unificação ("harmonização" no jargão técnico) de regras para defesa comercial e barreiras não-tarifárias, entre outras normas.

No fim do período de transição para o livre comércio, a ser negociado, Brasil e Argentina aceitariam reduzir a zero a tarifa para 100% das importações dos vizinhos. Países de porte médio eliminariam tarifas para 95% dos produtos e os de menor desenvolvimento relativo, para 90%. Os acordos atuais prevêem liberalização para não mais que 80% dos produtos.

A força-tarefa aponta uma grande lista de tarefas que deveriam ser realizadas pelo Brasil, unilateralmente, para obter a integração com os vizinhos. Os países do continente se queixam do grande número de barreiras ao comércio de seus produtos no mercado brasileiro, como

exigências sanitárias e técnicas, que bloqueiam a iniciativa brasileira conhecida como "substituição competitiva de importações", destinada a trocar, no Brasil, fornecedores de outros países por empresas sul-americanas.

Medidas como essas seriam gestos de boa vontade, capazes de facilitar a discussão de comércio, com países que já acumulam déficits nas transações com o Brasil. A expansão de investimentos no continente exige também maior empenho da Receita Federal para assinar e aplicar acordos contra bitributação entre os países do continente. Há acordos já assinados, mas os empresários se queixam de que a Receita é pouco transparente na análise das normas, desestimulando investimentos.

Os especialistas acreditam que, para reduzir as barreiras internas ao comércio, o governo deveria criar um órgão na Câmara de Comércio Exterior (Camex) com poderes para exigir providências dos órgãos dos diversos ministérios. A Camex, recentemente, anunciou um plano para acelerar os procedimentos burocráticos para autorização de importações, mas não foram divulgados prazos para realização da tarefa.

Citando estudo da Confederação Nacional da Indústria (CNI), que aponta custos de transporte como um dos maiores problema de quase 50% dos exportadores brasileiros dedicados à região, o estudo critica o PAC por não dar prioridade a projetos antes identificados como mais importantes para escoamento de exportações e incluídos na Iniciativa para Integração Regional Sul-Americana.

Os custos de transportes entre os países da região são mais altos que entre eles e mercados dos países desenvolvidos, e chegam a representar barreira maior que as tarifas de importação, nota a força-tarefa.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 15, 16 e 17 ago. 2008, Brasil, p. A4.

A utilização deste artigo é exclusivo para fins educacionais